

PARQUES TECNOLÓGICOS BRASILEIROS: UMA ANÁLISE COMPARATIVA DE MODELOS DE GESTÃO

Leonel Cesarino Pessoa

Doutor em Direito pela Universidade de São Paulo – USP

Professor do Programa Mestrado e Doutorado em Administração da Universidade Nove de Julho – PPGA/UNINOVE

ces.pessoa@uol.com.br (Brasil)

Claudia Brito Silva Cirani

Doutora em Economia Aplicada pela Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz pela Universidade de São Paulo – USP

Professora do Programa Mestrado e Doutorado em Administração da Universidade Nove de Julho – PPGA/UNINOVE

cloubrito@hotmail.com (Brasil)

Marcello Muniz Silva

Doutorando em Engenharia Naval e Oceânica da Universidade de São Paulo – USP

Professor da Faculdade de Informática e Administração Paulista – FIAP

marcelo_muniz@uninove.br (Brasil)

Armênio de Souza Rangel

Doutor em Economia pela Universidade de São Paulo – USP

Professor Doutor da Universidade de São Paulo – USP

armenio@usp.br (Brasil)

RESUMO

A inovação e principalmente a revolução nas inovações está ligada à criação de um ambiente propício que as favoreçam. De acordo com Sábato e Botana (1968), elas são resultado da ação múltipla e coordenada de três elementos: governo, estrutura produtiva e infraestrutura científico-tecnológica. Os parques tecnológicos são as instituições que, por excelência, reúnem estes três elementos. No Brasil, eles assumiram as mais diversas formas jurídicas, no espectro que vai do privado ao público. Há exemplos de parques constituídos como sociedades de economia mista, organizações sociais, fundações, organização da sociedade civil de interesse público (OSCIPS) e, ainda, ligados à própria administração direta. A diferença na estrutura jurídica reflete-se diretamente em regimes jurídicos distintos e diferentes modelos de gestão. Diferenças de gestão e de forma jurídica podem desempenhar papel importante na capacidade do parque de oferecer condições adequadas para a inovação. De todos os modelos existentes, três apresentaram-se como os principais: fundações, sociedades de economia mista e organizações sociais. Isso tanto em função do número de parques que seguem esses modelos e de sua importância, como em razão da sua atualidade, já que atualmente os parques vêm sendo criados com base nestas três estruturas distintas. O objetivo deste trabalho é analisar comparativamente sete parques tecnológicos brasileiros constituídos de acordo com estes três modelos, de forma a identificar as vantagens e desvantagens da forma jurídica escolhida e, assim, as condições de cada uma delas para favorecer à inovação.

Palavras-chave: Parque Tecnológico; Modelos de Gestão; Projetos de Inovação; Elaboração e Análise de Projetos.

* Apoio recebido do **Fundo de Apoio a Pesquisa - FAP/UNINOVE**.

This is an Open Access article under the CC BY license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0>).

1 INTRODUÇÃO

Os parques tecnológicos vêm se destacando como ambientes especiais de inovação, uma vez que são lugares, por excelência, onde é possível ocorrer a colaboração entre universidades, institutos de pesquisa e empresas de base tecnológica. A inovação depende do conhecimento científico e tecnológico produzido pela universidade. Entretanto, para que ela ocorra, é fundamental que as demandas das empresas por inovação alcancem às universidades e centros de pesquisa. Além disso, é preciso que o conhecimento ali produzido chegue, por sua vez, nas empresas.

Em 2008, o Brasil possuía trinta e dois parques na fase de planejamento, dezessete na fase de implantação, e vinte e cinco já em operação (Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores [Anprotec], 2008). Uma das diferenças significativas entre os parques tecnológicos é o fato de eles poderem ser constituídos de formas muito diferentes. Ou seja, eles podem ser públicos, privados, com ou sem fins lucrativos.

No Brasil, os parques tecnológicos assumiram as mais diversas formas jurídicas. Por exemplo, existem parques constituídos como sociedades de economia mista, organizações sociais, fundações, OSCIPS e, ainda, ligados à própria administração direta. A diferença na estrutura jurídica reflete-se diretamente em regimes jurídicos distintos e diferentes modelos de gestão. Diferenças de gestão e de forma jurídica podem desempenhar papel importante na capacidade de o parque oferecer condições adequadas à inovação.

Dentre os modelos existentes no Brasil, três apresentam-se como sendo os principais: fundações, sociedades de economia mista e organizações sociais. Isso tanto em função da quantidade e da importância dos parques que seguem estes modelos como em razão da sua atualidade, já que os parques vêm sendo criados com base nestas três estruturas distintas.

O objetivo deste trabalho foi, então, analisar comparativamente sete parques tecnológicos brasileiros constituídos de acordo com estes três modelos, visando a identificar as vantagens e desvantagens da forma jurídica escolhida e, assim, as condições de cada uma delas para favorecer a inovação. Ou seja, este trabalho buscou responder à seguinte questão de pesquisa: quais as vantagens e desvantagens dos principais modelos jurídicos de parques tecnológicos brasileiros, tais como sociedade de economia mista, fundação e organização social?

Este trabalho está dividido em seis seções, incluindo esta introdução. A seção 2 apresenta o referencial teórico sobre o tema, com o objetivo de mostrar como os parques tecnológicos são, por excelência, lugares privilegiados para realização da inovação. A seção 3 analisa as principais formas jurídicas dos parques tecnológicos brasileiros. A seção 4 descreve a metodologia adotada. A seção 5

faz uma análise comparativa dos parques tecnológicos investigados. Por fim, a seção 6 traz as considerações finais do trabalho.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Condições para a Inovação, as Revoluções Industriais e a Revolução da Tecnologia da Informação

O livro **A Sociedade em Rede** de Castells (1999) serve de sustentação para que seja traçado um panorama histórico das condições fundamentais para a inovação e dos parques tecnológicos como locais privilegiados para que ela ocorra. Este autor compara a Revolução operada pela Tecnologia da Informação, dos anos 1970, às duas grandes Revoluções Industriais. Ele mostra que foram eventos históricos da mesma magnitude, pois, em todos os casos, foi gerado um padrão de descontinuidade nas bases materiais de economia, da sociedade e da cultura. Os historiadores costumam distinguir duas revoluções industriais: a primeira teria ocorrido na última metade do século XVIII, a partir de novas tecnologias como a máquina a vapor, a fiadeira e o processo Cort em metalurgia e, de forma geral, a partir da substituição de ferramentas manuais por máquina. Já a segunda, teria ocorrido cerca de cem anos depois com o desenvolvimento dos produtos químicos de base científica, do motor de combustão interna e da eletricidade.

Como mostra Castells (1999), as revoluções industriais foram os fatores fundamentais para determinar o predomínio atual da civilização ocidental. A China teria se mostrado uma cultura muito superior durante a maior parte da história pré-renascentista e a civilização muçulmana teria predominado na maior parte da idade moderna. Por isso, segundo ele, é indiscutível que o fator fundamental para o predomínio atual do Ocidente tenha sido a Revolução Industrial: “nada na história universal cultural, científica, política ou militar antes da Revolução Industrial poderia explicar a indiscutível supremacia (anglo-saxônica-alemã com toque francês) do ‘Ocidente’ entre 1750 e 1950” (Castells, 1999, p. 54).

Se, para que tivesse ocorrido a segunda Revolução Industrial foram fundamentais os conhecimentos científicos, isso não é verdade no caso da primeira. Exatamente pelo fato de terem existido diferenças é que, de acordo com ele, as semelhanças entre as duas Revoluções Industriais podem oferecer indicações e explicações sobre as razões de sua ocorrência.

No caso das duas Revoluções Industriais foram vivenciados, se tomados os padrões históricos, momentos de transformação tecnológica em aceleração e sem precedentes:

Foram de fato revoluções no sentido de que um grande aumento repentino e inesperado de aplicações tecnológicas transformou os processos de produção e distribuição, criou uma enxurrada de novos produtos e mudou de maneira decisiva a localização das riquezas e do poder no mundo, que, de repente, ficaram ao alcance dos países e elites capazes de comandar o novo sistema tecnológico (Castells, 1999).

Há várias explicações para as circunstâncias que estariam na base destes pontos de inflexão da história: a partir de análises das condições sociais, historiadores atribuíram sua ocorrência tanto ao sistema educacional e científico como à institucionalização e ao sistema de proteção dos direitos de propriedade. De acordo com Castells (1999), estas explicações são parciais, pois a inovação tecnológica que está na base das Revoluções Industriais seria consequência de um conjunto mais amplo de fatores. Ou seja, [ela] reflete um determinado estágio de conhecimento; um ambiente institucional e industrial específico; uma certa disponibilidade de talentos para definir um problema técnico e resolvê-lo; uma mentalidade econômica para dar a essa aplicação uma boa relação custo/benefício; e uma rede de fabricantes e usuários capazes de comunicar suas experiências de modo cumulativo e aprender usando e fazendo (Castells, 1999).

Entretanto, o traço principal comum a todas as inovações tecnológicas é o de que elas nunca ocorreram isoladamente, mas sempre em agrupamentos, nos quais ocorriam interações entre os membros do grupo em um processo de retornos cada vez maiores. Todos os elementos, indicados há pouco, devem estar presentes, ao mesmo tempo, em um grupo, e é fundamental que exista um ambiente institucional e uma atmosfera que favoreça as interações entre os membros deste agrupamento a fim de desenvolver as interações.

A Revolução da Tecnologia da Informação é, segundo Castells (1999), um exemplo da imprescindibilidade de todos estes fatores atuando conjuntamente. Como ela ocorreu nos anos 1970, pesquisadores costumam atribuir a formação do que o referido autor chamou de **paradigma tecnológico** ao contexto social, no caso, à crise do petróleo dos anos 1973-74. No entanto, ele afirma que embora haja coincidência histórica entre a concentração de novas tecnologias e a crise econômica da década de 1970, sua sincronia está muito próxima e o **ajuste tecnológico** teria sido demasiadamente rápido e mecânico quando comparado com as lições da Revolução Industrial e de outros processos históricos de transformação tecnológica (Castells, 1999).

Outros pesquisadores estabelecem uma relação entre a Revolução da Tecnologia da Informação com a corrida espacial e entendem que ela teria sido uma forma de assegurar a superioridade militar

sobre os rivais soviéticos. No entanto, Castells (1999) menciona que o choque causado pelo Sputnik (entre 1957-1960) esteve na base da explosão tecnológica dos anos 1960, e não dos anos 1970. E que o novo grande passo na tecnologia militar norte-americana ocorreu somente em 1983, com o programa Guerra nas Estrelas e, portanto, posterior à década de 1970.

Mas há outra circunstância importante sobre as descobertas e a Revolução Tecnológica da década de 1970. Assim como a primeira Revolução Industrial foi um fenômeno britânico, também a Revolução na Tecnologia da Informação não foi um fenômeno mundial, mas norte-americano e fundamentalmente californiano.

A primeira Revolução em Tecnologia da Informação concentrou-se nos Estados Unidos e, até certo ponto, na Califórnia nos anos 1970, baseando-se nos progressos alcançados nas duas décadas anteriores e sob a influência de vários fatores institucionais, econômicos e culturais (Castells, 1999).

Mas por que teriam as descobertas tecnológicas se concentrado quase todas elas em um único lugar nos Estados Unidos? O que este lugar tinha de tão diferente para criar o ambiente propício a esta Revolução?

Todos os fatores já apontados estavam presentes no Vale do Silício (condado de Santa Clara, 48 km ao sul de São Francisco entre Stand Ford e San Jose), na década de 1970: lá havia “novos conhecimentos tecnológicos; um grande grupo de engenheiros e cientistas talentosos das principais universidades da área; fundos generosos vindos de um mercado garantido e do Departamento de Defesa; e nos primeiros estágios, liderança institucional da Universidade de Stanford” (Castells, 1999, p. 71). Mas, além disso, havia um ambiente propiciador da interação entre todos estes atores fundamentais. Segundo Castells (1999), a localização improvável da indústria eletrônica em uma charmosa área semi-rural, ao norte da Califórnia, pode ser atribuída à instalação do Parque Industrial de Stanford pelo visionário diretor da Faculdade de Engenharia da Universidade de Stanford, Frederick Terman, em 1951. Ele pessoalmente patrocinara dois de seus pós-graduandos, William Hewlett e David Packard, para a criação de uma empresa de eletrônicos em 1938. A Segunda Guerra trouxe prosperidade à Hewlett Packard e a outras empresas iniciantes no ramo de eletrônica. Portanto, elas foram os primeiros e novos inquilinos de uma privilegiada localidade onde só as empresas que a Stanford julgasse inovadoras poderiam desfrutar do benefício de um aluguel irreal. Como o Parque ficou lotado, novas empresas começaram a se estabelecer ao longo da rodovia 101, na direção de San Jose (Castells, 1999).

Assim, ainda que, em meados da década de 1950, os principais centros de eletrônica nos Estados Unidos fossem no Massachusetts Institute of Technology (MIT), as condições estabelecidas em Stanford transformaram-na no centro mundial de microeletrônica no início dos anos 1970.

A experiência do Vale do Silício reforça, assim, as conclusões obtidas a partir da análise das Revoluções Industriais, ou seja, inovação e principalmente Revolução na inovação depende, antes de tudo, da criação de um ambiente propício para isso. Sobre os elementos cuja presença se mostrou fundamental na experiência do Vale do Silício para a criação deste ambiente, Castells (1999) afirma que:

Esses ambientes exigiam (e na década de 1990 ainda exigem, apesar da atuação *on-line*) concentração espacial de centros de pesquisa, instituições de educação superior, empresas de tecnologia avançada, uma rede auxiliar de fornecedores, provendo bens e serviços e redes de empresas com capital de risco para financiar novos empreendimentos (Castells, 1999, p. 73).

2.2 Condições para a Inovação na América Latina: o Triângulo de Sábato

Para contemplar a América Latina, foram revisados estudos sobre o chamado triângulo de Sábato, servindo de sustentação para elucidar as condições específicas para a inovação nos países que a compõem.

Até a década de 1970, a Revolução na Inovação era um fenômeno fundamentalmente norte-americano, ainda que houvesse desdobramentos em alguns países da Europa, no Japão e na Austrália. A América Latina, definitivamente, não participava deste processo. Neste contexto de exclusão da América Latina e de luta pela criação de uma nova ordem mundial, em 1968, Jorge Sábato e Natalio Botana apresentaram na *World Order Conference*, realizada em Bellagio, na Itália, um trabalho, posteriormente publicado na *Revista de la Integración* intitulado *La ciencia y la tecnología en el desarrollo futuro de América Latina*, no qual apresentaram um conceito que passaria a ser clássico na literatura sobre inovação.

Tendo em perspectiva o então longínquo ano 2000, eles escrevem que, para que houvesse uma redefinição das relações de poder, bem estar e prestígio entre as nações e regiões, no âmbito da ciência e da tecnologia, seria preciso que os países latino-americanos realizassem um esforço para deixar uma atuação passiva e assumir um papel ativo (Plonski, 1995; Plonski, 1998). Isso seria possível, dada a natureza intrínseca do conhecimento científico e tecnológico, que é dinâmica. Assim, não se está - como muitos pensam - no final de um processo, mas no meio dele, fazendo com que as possibilidades de participação ainda estejam abertas (Sábato & Botana, 1968). Diante disso, os autores propuseram como objetivo de seu trabalho a definição de “uma estratégia que permita tornar realidade essa participação obrigatória e possível” (Sábato & Botana, 1968, p. 17).

De acordo com Sábato e Botana (1968), a investigação científico-tecnológica dependeria, em primeiro lugar, de uma estrutura própria que consistiria no sistema educacional que produz os cientistas e pesquisadores; nos laboratórios, centros e institutos de pesquisa, onde as pesquisas são realizadas; o sistema institucional de apoio e estímulo à pesquisa científica; nos mecanismos jurídicos e administrativos que regulam o funcionamento das instituições e atividades descritas; e nos recursos econômicos para que as pesquisas se realizem.

Mas, para que pesquisa científica contribua com o desenvolvimento, é preciso que ela gere inovação. Pesquisa científica e inovação não é a mesma coisa. Ainda que, em regra, a inovação venha da pesquisa científica, pode ocorrer inovação sem ela, como no caso de uma observação fortuita, de uma descoberta inesperada ou uma conexão aleatória de fatos dispersos. Por outro lado, para que haja inovação, não é suficiente qualquer conhecimento. O termo inovação designa a “incorporação do conhecimento – próprio ou alheio – com o objetivo de gerar um processo produtivo” (Sábato & Botana, 1968, p. 18).

Desta perspectiva, os referidos autores compararam Reino Unido e Japão. O primeiro obteve grande sucesso com pesquisas científicas, sem que esse sucesso tivesse se traduzido em inovação, enquanto, o segundo, ainda que sem tanto sucesso na pesquisa científica, inovou mais. Por isso, para fazer a ciência e tecnologia contribuírem para a superação do subdesenvolvimento, é preciso saber onde e como inovar. Para eles, a experiência demonstra que isso é possível como resultado da ação múltipla e coordenada de três elementos: governo, estrutura produtiva e infraestrutura científico-tecnológica.

As relações entre esses três elementos foram descritas, por eles, por meio da figura geométrica de um triângulo, no qual cada um dos elementos ocuparia um dos seus vértices. O triângulo de Sábato, como passou a ser chamado, foi incorporado à literatura posterior, designando a participação de governo, estrutura produtiva e infraestrutura científico-tecnológica no processo de inovação.

Esses três elementos correspondem àqueles que foram identificados por Castells (1999) na experiência do Vale do Silício, na Califórnia. Com efeito, nos dois casos, considera-se fundamental a existência de centros de pesquisa e instituições de educação superior – que formam o primeiro vértice do triângulo - e empresas da área de tecnologia, nas quais os problemas concretos surgirão – que formam o segundo vértice do triângulo – Castells (1999) identifica em redes de empresas que possam realizar o financiamento por meio de capital de risco um terceiro elemento fundamental que, no caso de Sábato e Botana (1968), seria o Estado.

Como foi visto, o fato de a Revolução na Tecnologia da Informação ter ocorrido na Califórnia se deve à criação de condições propícias, naquela localidade, para que ela ocorresse. Todos os

elementos fundamentais estavam lá presentes com a criação do Parque Industrial de Stanford, em 1951 – considerado o primeiro parque tecnológico do mundo. Além da universidade e centros de pesquisa, estavam lá as empresas, e havia empresas também dispostas a financiar a atividade de pesquisa com capital de risco. Quanto ao financiamento do processo de inovação, ele pode ser privado, por meio do capital de risco de determinadas empresas, ou público, por meio do Estado. Esta diferença é, na verdade, apenas um dos traços presente na base de modelos de parques tecnológicos diferentes, que são apresentados na seção a seguir.

2.3 Modelos de Gestão de Parque Tecnológico

O vínculo funcional que une o direito à sociedade circundante é chamado de modelo ou visão social (Habermas, 1996; Steiner, 1987). Modelos ou visões sociais distintas são estabelecidos de acordo com avaliações sobre as estruturas, os perigos e as potencialidades que podem ser atribuídas a uma determinada sociedade. Nas sociedades modernas, os historiadores do direito decifraram, basicamente, dois modelos sociais distintos: Liberal e Estado Social. Ambos estão presentes e podem ser encontrados na evolução do direito ao longo dos tempos, ainda que não em sua forma pura.

A visão social liberal estabelece uma distinção nítida entre os direitos público e privado. O direito privado regularia a relação entre os indivíduos e qualquer intervenção do Estado, por meio do direito público, se limitaria a garantir a liberdade das interações entre os agentes privados. Neste modelo, como qualquer intervenção do Estado é sentida como perigo ao bom desempenho da economia e à justiça nas relações, as pessoas físicas e jurídicas interagiriam no mercado, fundamentalmente, sem que Estado participe destas interações.

No modelo do Estado Social, ao contrário, o Estado desempenha mais funções. Ele intervém diretamente na economia para realizar funções que, no modelo anterior, seriam necessariamente privadas. Além disso, neste segundo modelo, a separação nítida entre os direitos público e privado se desfaz, isto é, o direito público passa a interferir no direito privado e essa fronteira não é estabelecida de forma tão clara. A intervenção estatal não é mais sentida como risco, mas o perigo reside exatamente na falta desta intervenção. Ainda que a década de trinta e o período posterior a segunda grande guerra sejam apresentados como os períodos, por excelência, do Estado Social, traços da intervenção do Estado na economia podem ser encontrados bem antes disso.

Mas há, hoje em dia, variações sobre esta intervenção estatal. Modelos diferentes podem ser empregados para designar as funções que, no modelo liberal, deveriam ficar a cargo, exclusivamente, da sociedade. Além de o Estado poder, ele próprio, assumir estas funções, condições especiais podem

ser conferidas a entidades privadas para que elas as desempenhem. Estas entidades seriam privadas, mas não totalmente privadas: haveria nelas algo de público. Nesse sentido, há várias figuras jurídicas possíveis que ocupariam lugares diferentes no espectro que vai desde uma entidade totalmente privada até uma entidade totalmente pública.

2.3.1 Sociedade de economia mista

Uma forma possível de parque como entidade totalmente privada é a de uma sociedade anônima. Este tipo de sociedade tem como objetivo o lucro. Neste caso, o parque é totalmente privado e o Estado não tem, em princípio, participação. Nada impede que ele detenha algumas ações, mas o Estado não pode ser o acionista majoritário. Caso isso ocorra, tratar-se-ia de outra pessoa jurídica: uma sociedade de economia mista.

Este tipo de sociedade é uma sociedade anônima, sujeita às mesmas regras das outras S.A., mas, como seu principal acionista é o Estado, está sujeita a outros dispositivos presentes na própria lei das S.A. Trata-se de examinar, mais detidamente, então, o regime jurídico das sociedades de economia mista, que remontam já há vários séculos. Por exemplo, a Companhia das Índias Orientais costuma ser apresentada não apenas como a primeira sociedade anônima, mas também como a primeira sociedade de economia mista a ter surgido na história. Com efeito, ela era dotada de todas as características que esse tipo de sociedade possui hoje, tais como órgãos de deliberação, de administração e de fiscalização sob a égide do Estado (Ferreira, 1956; Penteado 1991).

Segundo Ferreira (1956), esse tipo de sociedade foi inicialmente criação do direito público, mas passou paulatinamente para o campo do direito privado. Assim, no Brasil, por exemplo, desde a Lei nº 3.150/1882, ela tornou-se uma forma possível para os que quisessem associar-se para desenvolver qualquer comércio ou indústria, com algumas poucas exceções. A primeira sociedade de economia mista criada no Brasil foi o Banco do Brasil, em 1808, seguido pelo Banco do Estado de São Paulo, Banco Mineiro de Produção e Banco de crédito da Borracha.

Com o início do processo de industrialização marcado pelo apoio do Estado à substituição de importações, foram criadas, nas décadas de 1930 e 1940, inúmeras sociedades de economia mista. A industrialização no Brasil foi impulsionada pelo Estado e um dos instrumentos jurídicos utilizados para impulsioná-la foram as sociedades de economia mista. Como mostra Penteado (1991), assumiram essa forma jurídica, por exemplo, a Companhia Siderúrgica Nacional, criada em 1941, a Companhia Vale do Rio Doce, criada em 1942, a Companhia Nacional de Álcalis, criada em 1943, e a Companhia Hidrelétrica do São Francisco, criada em 1945.

A sociedade de economia mista é definida pelo Decreto-lei 200/1967 como entidade dotada de personalidade jurídica de direito privado, criada por lei para o exercício de atividade de natureza mercantil, sob a forma de sociedade anônima, cujas ações com direito a voto pertençam, em maioria, à União ou à entidade de administração indireta (Decreto 200, 1967).

Portanto, nessas sociedades, o Estado, seja por meio da administração direta ou da indireta, possui a maioria do capital social. No entanto, como a sociedade de economia mista desempenha atividade de natureza mercantil, sua relação com credores, fornecedores e com as outras pessoas, físicas ou jurídicas, não é regulada pelo direito administrativo, mas pela lei das Sociedades Anônimas.

De acordo com Requião (2007), por sugestão sua, foi incluído por Lamy Filho e Bulhões Pedreira, autores do anteprojeto de Lei das Sociedades por ações, um capítulo específico para as sociedades de economia mista. Dessa forma, assim como as sociedades anônimas, essas entidades podem ser abertas ou fechadas e, sendo abertas, estão sujeitas à fiscalização pela Comissão de Valores Imobiliários. De acordo Lamy e Pedreira (1992) – autores do anteprojeto que originou a lei das S.A. -, o capítulo sobre sociedades de economia mista nesta lei tinha como função essencialmente a defesa dos interesses dos minoritários, adaptando os princípios básicos da lei às peculiaridades das empresas de economia mista.

Em resumo, elas devem obedecer a todos os dispositivos da Lei das Sociedades Anônimas e, assim, possuir todos os órgãos que são exigidos para as outras sociedades anônimas, tais como conselhos e diretoria. Também, prestar contas por meio das demonstrações financeiras exigidas das sociedades anônimas, tais como balanço patrimonial, demonstração dos lucros ou prejuízos acumulados, demonstração dos resultados do exercício e demonstração das origens e aplicações dos recursos e, além disso, sujeitar-se a auditoria externa.

2.3.2 Fundações

Os parques tecnológicos podem, também, ser constituídos sob a forma de uma fundação, que são, ao lado das sociedades e associações, as três pessoas jurídicas possíveis no âmbito do direito privado. No entanto, ao contrário das duas últimas, que reúnem pessoas, nas fundações há um patrimônio despersonalizado, destinado a um fim.

De acordo com o artigo 62 do Código Civil Brasileiro, “para criar uma fundação, o seu instituidor fará, por escritura pública ou testamento, dotação especial de bens livres, especificando o fim a que se destina, e declarando, se quiser, a maneira de administrá-la” (Lei 10.406, 2002). Este acervo de bens recebidos do instituidor recebe personalidade para realização do fim a que foi destinado.

Nos termos do artigo 66 do Código Civil, as fundações são sujeitas à fiscalização do Ministério Público. Assim, além das prestações de contas devidas pelas associações, no caso das fundações, há também o controle exercido pelo Ministério Público para que seu fim se realize. Uma vantagem da fundação é que os parques tecnológicos criados sob esta forma se beneficiam de uma série de imunidades e isenções com respeito a impostos e contribuições.

Como escreve Meirelles (2002), a partir de determinado momento, o Poder Público passou não só a constituir fundações para atuar em áreas como educação, pesquisa e assistência social - com a personificação de bens públicos -, mas também fornecer subsídio para sua atuação. Passou-se então a atribuir personalidade jurídica de direito público a estas entidades, a ponto de a Constituição Federal de 1988, em vários artigos, referir-se às fundações públicas – fundações instituídas e mantidas com o dinheiro público.

Após a promulgação da Constituição de 1988, algumas fundações públicas foram diretamente criadas por lei. Posteriormente, ainda segundo Meirelles (2002), foi promulgada a emenda constitucional 19/98 que tratou destas fundações ao lado das empresas governamentais – entidades de direito privado -, e determinou que o Poder Legislativo apenas autorizasse sua criação e, portanto, elas deveriam ser criadas pelo Poder Executivo como entidades de direito privado.

Por isso, hoje em dia, fala-se em fundações públicas de direito público e fundações públicas de direito privado. Nos dois casos, como escreve Meirelles (2002), os contratos por elas celebrados devem ser precedidos de licitação, nos termos do artigo 37, XXI da Constituição Federal de 1988. Conforme o parágrafo 5º do artigo 165 da Constituição Federal, seu orçamento deve ser definido na lei orçamentária anual, devendo atender, do ponto de vista formal, às mesmas exigências dos orçamentos das empresas estatais.

2.3.3 Organizações sociais

Discutido o regime jurídico das sociedades de economia mista e das fundações, trata-se em seguida de se analisar o regime jurídico das organizações sociais a partir do contexto de sua criação. As organizações sociais são associações qualificadas pelo Poder Público como organizações sociais.

Nos anos 1990, o governo Fernando Henrique Cardoso realizou uma ampla reforma administrativa, coordenada pelo então Ministro da Administração e Reforma do Estado, Luiz Carlos Bresser Pereira, quando foi introduzida, no ordenamento jurídico brasileiro, a figura das organizações sociais.

Em 1998, em um livro intitulado **Reforma do Estado para a cidadania**, Bresser Pereira descreveu essa reforma. De acordo com este livro e com a exposição de motivos da emenda

constitucional da referida reforma (1995), nas décadas de 1930 e 1940, teria havido um primeiro grande ponto de inflexão na administração pública brasileira com a introdução da administração burocrática e a consequente superação do patrimonialismo. Ou seja, naquela época, a administração pública precisava ser defendida contra os interesses particulares dos mandatários políticos. No entanto, de acordo com a referida exposição de motivos (1995), o comportamento orientado pelo racional-legal conduziu aos excessos do formalismo e à inércia da burocracia, comprometendo a eficiência da gestão pública.

Nesse contexto, ele propôs o que se chama de reforma gerencial com o objetivo de buscar a eficiência, eficácia e a qualidade nos serviços públicos. Parte dessa reforma consistiu na transferência da prestação de alguns serviços, antes prestados pelo Estado, para entidades da sociedade civil, organizadas sem o propósito de lucro. Segundo Pereira (1998), o governo FHC partiu da constatação de que, em todo o mundo, os serviços vinculados às áreas de educação, saúde, cultura e pesquisa científica tem ficado mais a cargo das organizações não governamentais ou entidades do terceiro setor. Essas duas expressões procuram designar o mesmo grupo de entidades.

Organizações não governamentais é uma expressão genérica constituída a partir de duas negações: são as entidades que não fazem parte do governo e que também não tem fins lucrativos. A expressão terceiro setor, por sua vez, de acordo com Coelho (2000), é utilizada pela literatura para reunir as instituições privadas, sem fins lucrativos, que visam à produção de um bem coletivo. Ela foi empregada pela primeira vez, nos anos 1970, por pesquisadores dos Estados Unidos, tendo se difundido, nos anos 1980, também na Europa. Considera-se o mercado como o primeiro setor e o governo como segundo setor. As organizações não governamentais pertenceriam ao terceiro setor por possuírem características dos dois setores: mercado e governo.

Assim, na reforma proposta pelo então ministro Bresser Pereira, os serviços sociais e científicos, até então prestados diretamente pelo Estado, passariam a ser prestados por organizações do terceiro setor. No entanto, a expressão terceiro setor é bastante ampla, pois ela designa várias entidades não governamentais e sem fins lucrativos, diferentes entre si. O Plano Diretor da Reforma do Aparelho do Estado assim como Pereira (1998) tratam desse tema.

Procurando delimitar a especificidade do terceiro setor, o Plano Diretor de 1995 propõe uma classificação para o que ele chama de todas as formas de propriedade. Elas são divididas em quatro grupos de acordo com a sua finalidade. Nesse sentido, ele classifica como privadas as propriedades voltadas para o lucro ou consumo privado; como públicas, as propriedades voltadas para os interesses públicos; e como corporativas aquelas que são voltadas para a defesa dos interesses de um grupo, como um clube ou sindicato. Entre as organizações públicas, são estatais as que forem parte integrante

do aparelho do Estado, e públicas não estatais as que, apesar de serem constituídas para buscar o interesse geral, não forem parte do Estado e se subordinarem ao direito privado.

Na reforma do governo FHC, os serviços antes prestados pelo Estado passariam a ser prestados fundamentalmente por um tipo de entidade pública não governamental bastante específico: as organizações sociais. Segundo Pereira (1998), a maior repercussão da reforma gerencial que ele coordenou teria sido a criação das organizações sociais.

O Plano Diretor da Reforma do Aparelho do Estado estabeleceu objetivos específicos para cada setor objeto da reforma. Com relação ao setor que compreende os serviços não exclusivos – em que o Estado atua junto com as organizações não governamentais, como, por exemplo, hospitais, universidades, centros de pesquisa e museus – foram estabelecidos os seguintes objetivos específicos:

Transferir para o setor público não-estatal estes serviços, através de um programa de ‘publicização’, transformando as atuais fundações públicas em organizações sociais, ou seja, em entidades de direito privado, sem fins lucrativos, que tenham autorização específica do poder legislativo para celebrar contrato de gestão com o poder executivo e assim ter direito a dotação orçamentária; Lograr, assim, uma maior autonomia e uma conseqüente maior responsabilidade para os dirigentes desses serviços; Lograr adicionalmente um controle social direto desses serviços por parte da sociedade através dos seus conselhos de administração. Mais amplamente, fortalecer práticas de adoção de mecanismos que privilegiem a participação da sociedade tanto na formulação quanto na avaliação do desempenho da organização social, viabilizando o controle social; Lograr, finalmente, uma maior parceria entre o Estado, que continuará a financiar a instituição, a própria organização social, e a sociedade a que serve e que deverá também participar minoritariamente de seu financiamento via compra de serviços e doações; Aumentar, assim, a eficiência e a qualidade dos serviços, atendendo melhor o cidadão-cliente a um custo menor (Brasil, 1995, p. 46).

Para a realização desses objetivos, foi estabelecido, por meio da Lei Federal nº 9.637/1998, o programa nacional de publicização e criadas pela mesma lei a figura das Organizações Sociais. Como já visto, a expressão organização não governamental ou organização do terceiro setor é uma expressão bastante ampla que engloba uma série de entidades privadas, mas sem fins lucrativos. As organizações sociais são uma espécie do gênero organizações não governamentais. Como aponta Regules (2006), o programa nacional de publicização procurará canalizar a absorção pelas organizações sociais de recursos orçamentários, bens públicos e até mesmo servidores (cessão especial) para o cumprimento das metas estabelecidas no contrato de gestão.

As organizações sociais beneficiam-se de todas as vantagens de ser uma entidade do terceiro setor, tais como imunidades com relação a impostos e contribuições sociais, além de ter editais das instituições de fomento dirigidos exclusivamente a elas.

3 METODOLOGIA

As pesquisas na área da Administração observam procedimentos característicos da investigação científica. Os autores e textos são escolhidos a partir de critérios consistentes, assim como a coleta, registro, seleção e tratamento dos materiais são sistematizados de forma que a interpretação e análise legitimem as conclusões alcançadas e, assim, contribuam para melhor compreensão de atitudes, comportamentos e decisões que cercam as organizações (Cooper & Schindler, 2003).

A presente pesquisa tem natureza qualitativa e exploratória. De acordo com Eisenhardt (1989), este tipo de pesquisa viabiliza estudos com dados que são particularmente úteis quando se quer entender o porquê do relacionamento entre variáveis. Tal pesquisa mostra-se capaz de atender aos interesses dos pesquisadores na obtenção de informações relevantes, que resultem do levantamento em profundidade dos dados, possibilitando conhecer melhor determinado fenômeno (Maanen, 1988, Yin, 2005).

Neste trabalho, optou-se pelo uso do método de estudo de caso, pois, segundo Yin (2005), os estudos de casos representam a estratégia preferida quando se colocam questões do tipo **como** e **por que**. O estudo dos dois casos fornece o que Stern (1995) demonina de **amostragem teórica**. No caso específico dos parques tecnológicos, ainda que se trate de amostragem teórica, essa amostragem teórica representa as principais formas jurídicas existentes no Brasil.

A coleta de dados se deu mediante múltiplas fontes de evidência: entrevista, análise de documentos tanto da sociedade de economia mista como das fundações e das organizações sociais, além da literatura e legislação aplicáveis. O instrumento de coleta de dados foi um questionário de entrevista por pautas diretamente com os principais administradores dos parques tecnológicos brasileiros, no mês de março de 2011. Nestas entrevistas, foi adotado o relato aberto, possibilitando ao entrevistador, sempre que necessário, aprofundar o tema com novas perguntas. Esta estratégia de coleta de dados viabilizou o entendimento dos problemas e razões envolvidas nas decisões dos parques tecnológicos pela forma jurídica assumida, de forma exploratória.

A análise dos resultados ocorreu de acordo com os preceitos de Eisenhardt (1989) e Miles e Huberman (1994), que afirmam que a análise dos resultados tem particular importância para o método de estudos de caso, porque envolve procedimentos mais complexos à medida que requer a construção de categorias de análise.

Uma vez feita a coleta, os dados foram estruturados em forma de narrativa dos casos, buscando-se relatar as situações encontradas nos parques tecnológicos pesquisados. Essa narrativa será apresentada a seguir.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Foram feitas entrevistas com os dirigentes de sete parques tecnológicos brasileiros: duas fundações, três organizações sociais e duas sociedades de economia mista. A escolha destes modelos se deu por duas razões: em primeiro lugar, há parques no Brasil sendo criados conforme estas três estruturas, o que indica sua atualidade. Além disso, estes modelos são representativos das principais formas existentes, hoje, no Brasil: a quase totalidade dos parques, na verdade, assumiu a forma de associação, qualificada como organização social, ou a forma de fundação. Todas as entidades contatadas se dispuseram a conceder uma entrevista, exceto o Sapiens Parque S.A., de Florianópolis, que não retornou o contato. Este último, à medida que foi constituída recentemente na forma de uma sociedade de economia mista, interessaria muito a este trabalho.

4.1 Forma Jurídica de Fundação: Parques Tecnológicos do Núcleo de Tecnologia Industrial do Ceará (NUTEC) e Parque Tecnológico de São Carlos – Science Park

O modelo das fundações tem algumas vantagens. Conforme mencionou o dirigente do Parque Tecnológico de São Carlos, as fundações não sofrem ingerência política do governo, o que poderia ocorrer se o parque fosse vinculado à administração direta. Além disso, é possível a participação em editais, como os da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP), de 2003, do qual o parque de São Carlos foi um dos três vencedores. As fundações, também, aproveitam uma série de imunidades e isenções.

Há alguns problemas, relatados principalmente pelo dirigente do NUTEC. Por exemplo, nas fundações, toda compra superior a R\$ 8.000,00 precisa ser feita mediante licitação. No caso do parque do Ceará, como a fundação foi qualificada como agência executiva, as compras que precisam ser licitadas são as superiores a R\$ 16.000,00. No entanto, este tipo de procedimento pode ser um obstáculo à agilidade. Principalmente o dirigente do parque do Ceará queixou-se da licitação, afirmando que ela atrapalha a flexibilidade na execução de projetos e aplicação de recursos. De acordo com ele, alguém perde, ingressa com ação na justiça e tudo fica amarrado.

Dessa forma, alguns artifícios são utilizados para melhorar a execução de projetos, como por exemplo, a utilização de outras entidades privadas, tais como os OSCIPS, para executá-los. Estas entidades cobram uma taxa de 5% ou de 10%. Nesse caso, o NUTEC entra como executor técnico e a entidade como proponente.

Quanto à contratação de pessoal, tudo é feito por meio de concurso público. Quando o Estado não autoriza a realização do concurso, isso resulta na falta de pessoal e, portanto, os serviços são terceirizados. O problema da falta de pessoal é resolvido de forma precária, principalmente por meio da contratação de estagiários. Ressalta-se que o dirigente do Parque Tecnológico de São Carlos mencionou que este parque foi criado há 27 anos, quando não havia ainda outras opções jurídicas.

4.2 Forma Jurídica Sociedade de Economia Mista: CIATEC de Campinas e Programa Curitiba Tecnoparque

O Programa Curitiba Tecnoparque instituído pela Lei Complementar Estadual nº 64, de 2007, no âmbito da Agência Curitiba de Desenvolvimento S.A., na verdade, não assumiu a natureza jurídica de uma sociedade de economia mista. Ele foi criado no âmbito da referida agência, cuja forma jurídica é de sociedade de economia mista. Assim, sua natureza jurídica ainda está em discussão, e por enquanto, é um programa de atração de empresas, tendo incentivos fiscais para tanto.

Portanto, além do Sapiens Parque S.A., de Florianópolis, que não retornou contato, o único modelo de parque tecnológico constituído como sociedade de economia mista é a Companhia de Desenvolvimento do Polo de Alta Tecnologia de Campinas (CIATEC). Ela foi constituída, desde o início, como sociedade de economia mista, tendo como principal acionista, a Prefeitura Municipal de Campinas, com a quase totalidade das ações.

De acordo com o diretor entrevistado, o modelo de sociedade de economia mista apresenta muitas desvantagens. Dentre as principais ele destacou que a CIATEC, como as outras sociedades de economia mista, paga tributos, tais como: PIS, COFINS e CSLL. Apenas não se paga tributos municipais, pois não faz sentido, já que todo o dinheiro do parque é oriundo da Prefeitura de Campinas.

Além disso, há uma série de gastos e controles aos quais ela está submetida por ser uma sociedade de economia mista, nos termos da lei das S.A. Outra grande desvantagem é que há muitos editais, lançados principalmente pela FINEP, dirigidos apenas a entidades sem fins lucrativos para atender incubadoras e parques tecnológicos e, portanto, a CIATEC é impedida de participar.

De acordo com o diretor entrevistado, a CIATEC, embora não vise a lucro e viva exclusivamente com recursos da Prefeitura, não pode participar destes editais. De fato, ainda que não se tenha por objetivo o lucro, no estatuto trata-se de uma sociedade que visa ao lucro. Em 2010, a FINEP lançou o edital para parques tecnológicos, mas a CIATEC não pôde participar. O entrevistado mencionou que estão em curso estudos para transformar o parque em uma associação sem fins lucrativos.

4.3 Forma Jurídica de Associação Qualificada como Organização Social: Parque Tecnológico de São José dos Campos, Parque Tecnológico de Sorocaba, e Porto Digital de Recife

Os Parques Tecnológicos de São José dos Campos e de Sorocaba foram constituídos, desde o início, como organizações sociais, nos termos da lei 9.637/1998. O parque tecnológico Porto Digital de Recife, foi inicialmente constituído como OSCIP, mas depois teve sua forma alterada para organização social. Atualmente, a receita principal destes parques é oriunda de contratos de gestão com Prefeituras, no caso de São José e Sorocaba, e com o governo do Estado, no caso do parque de Recife.

A transformação de OSCIP em organização social, no caso do Parque de Recife, teve como objetivo justamente possibilitar ao parque fazer contratos de gestão. Segundo o seu dirigente, a forma jurídica de organização social permitiria ao parque atuar em mais áreas que a OSCIP, além de obter recursos via emenda dos parlamentares, o que não seria possível no caso das OSCIP. Ainda que a forma da organização social impeça que se realizem algumas operações financeiras, várias operações privadas para captar recursos podem ser realizadas.

As organizações sociais gozam das mesmas isenções e imunidades tributárias de que gozam as fundações e elas também, por serem entidades sem fins lucrativos, podem participar como as fundações dos editais dos órgãos de fomento. Foi destacado pelo dirigente do parque tecnológico de Sorocaba que o fato de estes parques se constituírem na forma de organização social ainda lhes assegura a possibilidade de prestar serviço para outras Prefeituras, sem depender da autorização da Prefeitura de Sorocaba. Não se descarta, segundo o dirigente do Parque Tecnológico de São José, que, na medida em que as coisas evoluam, Prefeitura e parque tecnológico comecem a se distanciar e que o parque comece a se tornar mais independente. Assim, se for o caso, no futuro, o parque poderia migrar da forma jurídica de uma organização social para uma organização ainda mais privada.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No Brasil há dois parques que assumiram a forma de sociedade de economia mista: o CIATEC, de Campinas e o Sapiens Parque, de Florianópolis. No que diz respeito às desvantagens desta forma jurídica, observou-se que os parques constituídos de acordo com este modelo não desfrutam das imunidades e isenções atribuídas exclusivamente às entidades sem fins lucrativos e, além disso, não podem participar de editais, que são dirigidos especialmente às entidades sem fins lucrativos. O dirigente do parque tecnológico de Sorocaba destacou que as entidades com fins lucrativos até podem conseguir financiamento das agências de fomento, mas este dinheiro tem que ser devolvido e não é repassado, a fundo perdido, como no caso das entidades sem fins lucrativos. Por outro lado, como o CIATEC não tem por objetivo distribuir lucro a seus acionistas, nem se vale dos mecanismos da lei das S.A. para captar recursos, pode-se concluir que as eventuais vantagens que a forma da sociedade de economia mista poderia lhe proporcionar, de nada lhe serve.

As fundações apresentam algumas vantagens em relação às sociedades de economia mista: elas gozam de uma série de imunidades e isenções de que gozam das entidades sem fins lucrativos e podem participar dos editais a elas dirigidos. No entanto, elas enfrentam alguns problemas que não se apresentam no caso das sociedades de economia mista, cujo regime jurídico é mais privado que o das fundações. Como foi visto, as compras cujos valores sejam superiores a R\$ 8.000,00 ou R\$ 16.000,00, dependendo do regime jurídico da fundação, são sujeitas a licitações, atrapalhando a agilidade do projeto para o qual elas se destinam.

Por outro lado, como os órgãos da administração direta, a contratação de funcionários para estas entidades também deve ser feita por meio de concurso público, realizado pelo Estado. Outra dificuldade para os parques tecnológicos criados com base na forma jurídica de fundação é a necessidade de controle pelo Ministério Público, além de o financiamento a eles destinado sofrer todas as restrições e controles do orçamento público, como submissão ao tribunal de contas e previsão na lei orçamentária.

As organizações sociais foram criadas nos anos 1990, no governo Fernando Henrique Cardoso, no contexto de uma ampla reforma administrativa, conduzida pelo então Ministro da Administração e Reforma do Estado, Luiz Carlos Bresser Pereira, tendo como objetivo buscar a eficiência, eficácia e qualidade nos serviços públicos. Nesse sentido, as organizações sociais possuem – como as sociedades de economia mista - um regime mais privado que o das fundações, não precisando se submeter ao regime público para contratação de pessoal e para compra de material para projetos, ou seja, não há necessidade de licitação pública. Por outro lado, estas entidades gozam de todos os benefícios que

aproveitam as fundações: elas têm imunidade e isenção de tributos e podem participar de editais que são dirigidos a entidades sem fins lucrativos. Além disso, elas podem obter recursos públicos por meio de contrato de gestão, o que não é possível no caso de fundações e nem mesmo de OSCIPs. Em razão disso, mesmo o Porto Digital, constituído recentemente, migrou da forma de OSCIP para a forma de organização social.

Conclui-se assim que, entre as formas jurídicas dos parques tecnológicos investigados, a forma da organização social apresenta-se como a mais adequada para seus propósitos, uma vez que permite, por se tratar de regime jurídico de direito privado, que os parques não se sujeitem aos controles e limitações próprios da atividade pública, sem, por outro lado, deixar de gozar dos benefícios que desfrutam as demais entidades sem fins lucrativos, tais como imunidades e isenções. Além disso, os parques tecnológicos podem realizar contrato de gestão com o Poder Público. Por outro lado, tem como principal financiador o Poder Público e, como não se tem como objetivo distribuir lucro, eventuais benefícios da forma jurídica de sociedade de economia mista não são aproveitados.

REFERÊNCIAS

- Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores. (2008). *Portfólio de parques tecnológicos no Brasil*. Brasília, DF: Autor.
- Brasil. Câmara da Reforma do Estado. (1995). *Plano diretor da reforma do aparelho do Estado*. Brasília, DF: Autor. Recuperado em 11 de maio, 2011, de <http://www.bresserpereira.org.br/Documents/MARE/PlanoDiretor/planodiretor.pdf>.
- Castells, M. (1999). *A Sociedade em rede* (2a ed.). São Paulo: paz e terra.
- Coelho, S. C. T. (2000). *Terceiro setor. um estudo comparado entre Brasil e Estados Unidos*. São Paulo: SENAC.
- Cooper, D., & Schindler, P. (2003). *Métodos de pesquisa em administração* (7a ed.). Porto Alegre: Bookman.
- Decreto 200, de 25 de fevereiro de 1967. Dispõe sobre a organização da administração federal, estabelece diretrizes para a reforma administrativa e dá outras providências. Recuperado em 13 de maio, 2011, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del0200.htm.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Building theories from case study research. *The Academy of Management Review*, 14(4), 532-551.
- Ferreira, W. (1956). *A sociedade de economia mista em seu aspecto contemporâneo*. São Paulo: Max Limonad.

- Habermas, J. (1996). *Fatti e norme: contributi a una teoria discorsiva del diritto e della democrazia* (L. Ceppa, Trad. Italiana). Napoli: Guerini e Associati.
- Lamy, A., Filho, & Pedreira, B. (1992). *A lei das S.A.* Rio de Janeiro: Renovar.
- Lei 10.406, de 10 de janeiro de 2002.* Institui o código civil. Recuperado em 13 de maio, 2011, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406.htm.
- Maanen, J. (1988). *Tales of the field: on writing ethnography*. Chicago: University of Chicago Press.
- Meirelles, H. L. (2002). *Curso de direito administrativo* (27a ed.). São Paulo: Malheiros.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative data analysis: an expanded sourcebook*. California: Sage.
- Penteado, M. R. (1991). As sociedades de economia mista e as empresas estatais perante a constituição de 1988. *Boletim de Direito Administrativo*, 7(6), 357-370.
- Pereira, L. C. B. (1995). *Exposição de motivos à emenda constitucional da reforma do estado*. Recuperado em 11 de maio, 2011, de <http://www.bresserpereira.org.br/documents/mare/emenda/daementa.pdf>
- Pereira, L. C. B. (1998). *Reforma do estado para a cidadania*. Brasília, DF: ENAP.
- Plonski, G. A. (1995). Cooperação empresa-universidade na Ibero-América: estágio atual e perspectivas. *Revista de Administração*, 30(2), 65-74.
- Plonski, G. A. (1998). Cooperação empresa-universidade no Brasil: um novo balanço prospectivo. In Instituto Brasileiro de Informação em Ciência e Tecnologia (Coord.), *Interação universidade empresa* (pp. 9-23). Brasília, DF: Autor.
- Regules, L. E. P. (2006). *Terceiro setor: regime jurídico das OSCIPs*. São Paulo: Método.
- Requião, R. (2007). *Curso de direito comercial* (27a ed.). São Paulo: Saraiva.
- Sábato, J., & Botana N. (1968). La ciência y la tecnologia em el desarrollo futuro de América Latina. *Revista de la Integración*, 3, 15-36.
- Steiner, H. J. (1987). *Moral argument and social vision in the courts: a study of tort accident law*. Madison: University of Wisconsin Press
- Stern, P. N. (1995). Grounded theory methodology: its uses and processes. In B. G. Glaser (Ed.), *Grounded theory* (pp. 29-39). Mill Valley, CA: Sociology Press.
- Yin, R K. (2005). *Estudo de caso: planejamento e métodos* (D. Grassi, Trad.) (3a ed.). Porto Alegre: Bookman.

BRAZILIAN TECHNOLOGY PARKS: A COMPARATIVE ANALYSIS OF BUSINESS MANAGEMENT

ABSTRACT

Innovation, especially the revolution in innovation, is linked to the creation of a favorable enabling environment. According to Sabato and Botana (1968), innovations are the result of multiple and coordinated actions between three elements: government, structure of production, and scientific-technological infrastructure. Technology parks are the institutions which, par excellence, combine these three elements. In Brazil, they take many different legal forms, the spectrum ranging from private to public. There are examples of parks established as joint stock companies, social organizations, foundations, OSCIPS (civil society organization of public interest), and also are directly linked to the administration itself. The difference in legal structure is reflected directly in legal regimes and different management models. Differences in management and legal form may play a role in the ability of the park to offer suitable conditions for innovation. Of all the existing models, three presented themselves as the main foundations, joint stock companies, and social organizations. This is due to both the number of parks that follow these models and their importance of its relevance, since currently the parks have been created based on these three different structures. The objective of this study is to analyze seven technology parks Brazilians made according to these three models, in order to identify the advantages and disadvantages of the legal form chosen, and thus the conditions of each to foster innovation.

Keywords: Technology Park; Model Management; Innovation Projects; Design and Analysis of Projects.

Data do recebimento do artigo: 03/12/2011

Data do aceite de publicação: 27/04/2012